CASH

Suplemento económico de
Página/12
Domingo 2 de octubre de 1994
Año 5 - N° 232

LAS VENTAJAS FISCALES DEL PLENO EMPLEO
Por Alejandro Morduchowicz
Enfoque, página 8

DOLARES SON AMORES
Por Alfredo Zaiat
El buen inversor, página 6

DEBATE SOBRE POLITICA INDUSTRIAL

LOS OLVIDOS DE MAGARIÑOS

Los economistas de Alvarez y Bordón le responden al secretario de Industria
Página 5

- Cae la producción de televisores, heladeras, videos, grabadores y radiograbadores, y se está importando menos
- Las causas son la competencia importada, la saturación de la demanda, y el alto nivel de endeudamiento de las familias
- La recuperación de la demanda en Brasil es el único alivio para los fabricantes de esos productos, que han comenzado a exportar
- Sólo se mantiene el auge en lavarropas y en artefactos a gas (cocinas, calefones y termotanques)

LUEGO DE TRES AÑOS DE EXPANSION, EN 1994
NO HAY BOOM EN ELECTRODOMESTICOS

SE PINCHA EL GLOBO



PRODUCCION DE
Marcelo Zlotogwiazda

Por cada 10 televisores que se fabricaron en 1993 este año se producirán 8. En videos, la caída será del 30 por ciento. En heladeras, de alrededor de un 15 por ciento. Y también va a ser un año con menor nivel de actividad en rubros no tan significativos como grabadores, radiograbadores, y para casi toda la línea de pequeños artefactos domésticos. Los únicos que mantienen su curva ascendente son los artefactos a gas y los lavarropas. Luego del espectacular boom que provocó la Convertibilidad –con la reaparición del crédito y la baja en el precio de casi todos los artículos–, al sector de bienes de consumo durable se le acabó la luna de miel. Entre las causas del parate se destacan la competencia importada, cierta saturación de la demanda, y la gravosa carga que para muchas familias ha pasado a tener el pago de las cuotas. Aunque en general la situación actual dista de ser grave ya que la producción sigue siendo muy superior a la de años atrás, en algunos casos el perjuicio ha sido mayor: Kenia está en virtual cesación de pagos, hay firmas en convocatoria de acreedores como la distribuidora mayorista Camal y la cadena de negocios Baltaian, y otras que están refinanciando pasivos con sus acreedores como Distribuidora Quilmes (Sergio Pons) y Ferrando. La única novedad positiva viene de afuera: el aumento de la demanda en Brasil como consecuencia del Plan Real les ha permitido a algunas grandes firmas locales conquistar una porción de ese mercado y compensar parte de la malaria local.

Qué mal se tv

Pese a que hubo un mundial de fútbol, la producción de televisores que se estima para todo 1994 va a ser bastante más baja que la del récord de 1.600.000 unidades del año pasado. En los primeros siete meses de este año se fabricaron 848.000 unidades, pero los cálculos coinciden en que a fines de diciembre no se llegará a 1,3 millones. Este es el artículo donde más se nota la saturación, luego de los 4,5 millones de aparatos que se llevan vendidos desde 1991. "Estamos notando que el grado de equipamiento de los hogares con televisores está alcanzando un tope, y las mayores esperanzas que tenemos vienen de la mano de la expansión del cable: buena parte de las unidades que se fabricaban hasta 1992 tenían de 36 a 60 canales, y seguramente habrá gente que querrá cambiar el suyo por uno con más canales", dijo a CASH Roque Dirito, gerente de Philco. Esta empresa es líder en este producto, y junto con Newsan (Sanyo-Sansei), Fapesa (Philips), Noblex y Bencer del grupo Aurora (Grundig y Siam) controlan más de la mitad de la producción nacional.

Las mejoras de productividad, el acceso a partes importadas más baratas y el efecto de los importados, hicieron que los televisores fueran uno de los artículos que más bajaron de precio, con un descenso promedio de 36 por ciento, aunque algunos modelos valen la mitad o menos que hace tres años.

No sólo se verifica un retroceso en la producción, sino también en la cantidad de importaciones: mientras el año pasado se importó por 129 millones de dólares, en el primer semestre de éste la factura externa de televisores apenas rozó los 40 millones. Cada vez más son las grandes cadenas de supermercados las responsables de importar por su cuenta y con marca propia aparatos desde Asia.

Un fenómeno similar está ocurriendo con los videograbadores y videorreproductores. Contra el pico de 572.000 unidades de 1992, por segundo año consecutivo 1994 marcará una caída hasta unas 490.000

¿CAMBIO DE TENDENCIA?

Producción en miles de unidades

	1985	1989	1992	1993	1994 (estimado)
Televisores color	540.000	287.000	1.345.000	1.620.000	1.300.000
Videocaseteras	40.000	180.000	572.000	498.000	490.000
Heladeras	216.000	165.000	715.000	782.000	650.000
Grabadores/radiog.	155.000	350.000	400.000	490.000	450.000

Fuente: M&S y elaboración propia

LOS QUE SIGUEN VIENTO EN POPA

Producción en miles de unidades

	1985	1989	1992	1993	1994 (estimado)
Lavarropas	58.000	114.000	574.000	686.000	750.000
Cocinas	330.000	165.000	372.000	379.000	385.000
Calefones	81.000	60.000	249.000	299.000	350.000
Termotanques	112.000	93.000	326.000	424.000	490.000

Fuente: M&S

UN ALIVIO REAL

Como ocurrió aquí con la Convertibilidad, el brusco descenso en la tasa de inflación que provocó el Plan Real está causando un fuerte aumento en la demanda. Tanto, que muchos fabricantes brasileños no están dando abasto para satisfacerla, lo que para muchos empresarios argentinos es como una bendición caída del cielo justo en momentos en que el mercado local está aflojando. Uno de los sectores más beneficiados por esta nueva coyuntura es el de fabricantes de artículos para el hogar.

En menos de quince días el grupo Aurora logró cerrar operaciones importantísimas de exportación a grandes distribuidores e hipermercados como Carrefour, Macro, Casa Bahía (102 sucursales), Casa Centro y la cadena Aronso. Pero la explosión de la demanda en Brasil también dejó abierta la puerta para vender en Paraguay y Uruguay, países que antes eran abastecidos desde allá. En el caso de Aurora, ya tiene órdenes de compra de esos tres países por 15.000 televisores mensuales, 5000 lavarropas y 3000 heladeras, a un valor total de 7 millones de dólares por mes, a los que se agregan los reembolsos.

Philco, la empresa que preside el titular de la Unión Industrial Argentina, Jorge Blanco Villegas, es otra de las que están pisando muy fuerte en Brasil, en particular con televisores, videos y autorradios.

Otros de los que están negociando para aprovechar esta excelente oportunidad son Sanyo, JVC, Radio Victoria y Noblex.

unidades. Philco, Newsan, Aurora y Noblex son las cuatro ensambladoras líderes que en conjunto fabrican casi 6 de cada 10 aparatos. También en este rubro hubo un fuerte descenso en los precios (50 por ciento en 1993). Además de la competencia importada y del agotamiento de la demanda insatisfecha que se había acumulado durante años, los que conocen el sector agregan otros dos factores para explicar por qué se pinchó el boom del trienio 91-93 para una buena parte de los rubros. Pedro Waisman, gerente de Aurora, cuenta que "hay mucha dificultad en las cobranzas y se nota que faltan medios de pago: sería bueno preguntarle a Roque Fernández (el presidente del Banco Central) por qué no baja dos puntos en los encajes para darle más liquidez a la economía". El mismo da la respuesta: "No lo hace porque si hay más liquidez baja la tasa de interés y dejarían de entrar los capitales golondrinas que están equilibrando la balanza de pagos".

Frío y caliente

Si bien la producción estimada para el año seguirá siendo bastante mayor que el promedio de la década del 80, retrocederá por segundo año consecutivo (ver cuadro).

"A nosotros nos está yendo muy bien con las heladeras, pero soy consciente de que para el conjunto el '94 va a ser peor que el '93", comenta Waisman de Aurora, que junto con Patrick y Whirlpool dominan el mercado.

"Desde 1993 se percibe un achatamiento en la curva de expansión que se extiende al presente año: según datos parciales para 1994, la producción de heladeras se ha reducido un 20 por ciento", sostiene un exhaustivo informe sobre la industria de artículos para el hogar de la consultora M&S. Pero en ese mismo trabajo se señala que, a diferencia de los televisores y videos, la fabricación de heladeras tiene buenas perspectivas: "El mercado no está saturado y tiene margen para seguir creciendo..., (en particular) en productos más sofisticados". Con este pronóstico coincide Dirito de Philco, para el que "hay mucho mercado potencial para las heladeras con freezer y de mejor calidad que las actuales; así como los televisores de fabricación nacional compiten de igual a igual con los extranjeros, nuestras heladeras tienen todavía mucho por mejorar". Coherente con esa visión, Philco acaba de quedarse con todo el paquete accionario de Helametal, la firma que fabrica la marca Peabody. Unos meses atrás habían adquirido un 30 por ciento.

La mayor cantidad de nuevos proyectos de inversión se encuentran en la *línea blanca*. Whirlpool –la estadounidense que se quedó con la línea blanca de la holandesa Philips– planea iniciar el año próximo la producción de una línea de lavarropas en San Luis; en sociedad con la italiana Merloni, Zanella está construyendo una planta para fabricar lavarropas, secarropas, heladeras y lavavajillas; y McLean está levantando una nueva planta que les duplicará la capacidad de producción. Philco también firmó hace dos semanas una carta de intención con Tecnogas de Italia: la idea es importar cocinas durante el primer año para testear el mercado, con vistas a producir a partir de 1996.

Los que mejor la están pasando son los fabricantes de artefactos a gas, como cocinas, calefones y termotanques (ver cuadro). El informe de M&S apunta tres causas: 1) la calidad es competitiva con los importados; 2) la baja relación precio/volumen significa altos costos de transporte para la importación; 3) son productos cuya demanda se potencia con el boom de la construcción.

Y el mayor contraste con los artefactos a gas lo marcan los pequeños aparatos domésticos, donde no sólo no hubo boom ni luna de miel, sino directamente tierra arrasada por las importaciones, que en la mayoría de los rubros se quedaron con la mitad del mercado local.

DEFLACION APARATOSA

Variación de precios abril 91-julio 94

Precios al consumidor	48 %
Artefactos a gas	18 %
Electrodomésticos	- 1 %
Equipos de audio, video y fotografía	-31 %
Aparatos de radio y TV	-36 %

MARCHA ATRAS CON LOS PRECIOS

AUTOS

Presionadas por los importados –que ya representan una cuarta parte del mercado–, las terminales han comenzado a rebajar algunos modelos.

(Por Fabián Falco) Tímidamente y por diferentes caminos, en los últimos días la industria automotriz local decidió podar el precio de alguno de sus modelos. Este comportamiento, que dista de ser voluntario, es apenas una brisa fresca frente al privilegiado y discutido régimen sectorial sostenido por el equipo de Domingo Cavallo.

En los últimos 30 años las empresas locales estuvieron más ocupadas en articular un régimen de protección, apostando muchas veces a intrincados manejos financieros, que en analizar su propio nivel de eficiencia dando cuenta de un verdadero manual de la "antiindustria".

Pero ahora el panorama ha cambiado. Presionada por una creciente apertura, que este año arrasará con casi el 25 por ciento del mercado, a las automotrices locales no les ha quedado más remedio que iniciar la renovación de sus flotas. Esto significa que aquellos que han superado su momento de gloria deben necesariamente costar menos para dejar lugar a los nuevos que están llegando.

Por el momento el mercado argentino sólo reconoce la rebaja real de los precios en dos modelos, el Renault 9 (300 dólares) y el Ford Escort LX (1900 dólares), pero es posible que el comportamiento sea imitado por otros autos. Aunque también hay modelos que a igual precio están mejor equipados.

Para Ciadea, el proceso de actualización, que incluye la nacionalización del Clío para el año que viene, le puso certificado de defunción al R 12 (12.400 pesos) que debe sus últimos meses de vida a la notable respuesta que todavía tiene a través de la venta por planes de ahorro. La respuesta de Manuel Antelo para no entregar una vital posición del mercado (el 12 es el décimo modelo más vendido), se cristalizó en la decisión de importar desde la filial del rombo instalada en Turquía un lote del R 9 a precio ventajoso. Aunque algunos sostienen que fue la única salida para cobrar las exportaciones de motores argentinos, lo cierto es que la operación se tradujo en una reducción de casi 3 por ciento sobre el precio de lista.

También hay algún retoque en el R 21, otrora líder del segmento superior junto al Peugeot 505, ambos doblegados hoy por la presión de los japoneses, más jóvenes y mejor dotados. El 21 full muestra una etiqueta de 34 mil pesos con ABS, frenos a disco en las 4 ruedas y compact disc, elementos que no aparecían en la versión '93 que se vendía a 35.000 pesos. La Trafic conoce una nueva gama con diferentes asientos y detalles menores conservando idéntico precio de venta.

Por el lado de la acción de promoción de índole financiera, Ciadea dejó de alentar la venta del 21 con cuotas sin interés, reorientando la demanda hacia el 21 RT. El plan propone la entrega de U$S 7500 al contado más 24 cuotas fijas de 709 dólares, conformando los 24.500 dólares del precio de lista.

El caso de Autolatina es diferente, pues la baja en el Escort LX es el resultado obligado frente al nacimiento del Orion. La versión Ghia del nuevo modelo se ubica en el mismo lugar y con el mismo precio que el Escort Ghia (24.100 pesos) por lo cual la única manera de asegurar la sobrevida de la gama baja es la reducción del precio de lista. El Orion base 1.8 salió a la calle a 21.800 pesos, no mucho más que los 19.000 que costaba el Escort LX con aire acondicionado. En Sevel por ahora no hay rebajas reales sobre los modelos. La jugada fue ofrecer una versión importada del 405 más barata (GL, a 24.500 pesos) pero con equipamiento inferior y motor más pequeño (1,6 litro). Se trata sí de una opción más económica frente a la única que existía hace un año y que se cotizaba a 30.700, pero que también muestra una dotación inferior.

De la mano del Citibank, Macri ofrece el 405 GL con un anticipo de 5600 dólares más 50 cuotas de 560 dólares.

> ✓ Junto con la salida del Orion, Autolatina rebajó en 1.900 pesos el Escort LX
> ✓ Ciadea redujo en 300 pesos el Renault 9, y el Renault 21 viene mejor equipado y más barato
> ✓ Sin modificar el precio Sevel mejoró la calidad del Fiat Uno y del Duna

En la gama Fiat Uno y Duna la promoción se encaró por el lado de mostrar nuevos tapizados, colores y tableros, sin que esto se traduzca en alzas de precios, como tradicionalmente sucedía en el pasado.

Otros que bajaron los precios son los importados, sobre todos los ofrecidos por las terminales que gozaban de un colchón más que generoso. En este terreno se pueden encontrar recortes del 15-20 por ciento según el modelo, caso del Peugeot 605 y el Alfa Romeo 164. También los japoneses absorbieron la diferencia de la cotización entre el yen y el dólar, que ronda el 10 por ciento.

Este escenario de actualización tiene efectos devastadores sobre los modelos antiguos de producción local. Ya no basta con tirar por la borda al Ford Falcon. Todavía hay mucho más lastre. De los diez autos más vendidos, sólo el Renault 19 y el Fiat Uno tiene parientes en Europa. Claro que ni siquiera se trata de hijos legítimos. El 19 más vendido en la Argentina, versión RN (19.000 pesos) tiene un motor 1,6 litro derivado del antiguo R 12 que no tiene paralelo en Francia, mientras que el Uno (15.000 pesos) con casi 12 años a cuestas, debe convivir con el Punto, que, pocos lo dudan, es su reemplazante.

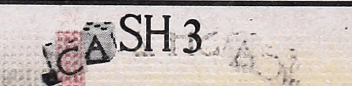
La carrera por la supervivencia obligará a entrar en una espiral vertiginosa, casi en sintonía con la del viejo continente, donde se hace un repaso cada dos años y donde el mercado ha logrado mirar las siluetas de los sustitutos del R 19 y el Peugeot 405. Mientras eso ocurre aquí los ejecutivos locales tiemblan cada vez que salen a la luz las novedades europeas. Para ellos se detiene las ventas y obliga a implementar planes de fomento para los más viejos.

La realidad indica que a menos que Cavallo acceda a los llantos de los empresarios, muchos modelos desaparecerán y finalmente se impondrá la concentración. Tal vez entonces el mercado pueda acercarse a los precios internacionales y al comportamiento que las mismas marcas tienen en sus mercados de origen.

RANKING DE VENTAS POR MODELO

(ENERO-AGOSTO 1994)

MODELO	CANTIDAD	PARTICIPACION (%)
1) Fiat Duna	27.864	10,7
2) Fiat Spazio	26.656	10,4
3) Renault 9	21.888	8,8
4) Renault 19	19.360	7,6
5) Fiat Uno	18.186	7,1
6) Volkswagen Senda	17.419	6,8
7) Peugeot 504	14.878	5,8
8) Ford Escort	14.165	5,5
9) Volkswagen Gol	12.646	4,9
10) Renault 12	10.427	4,1
11) Peugeot 405	7.147	2,8
12) Ford Galaxy	4.899	1,9
13) Renault 21	3.535	1,4
14) Fiat Regatta	3.520	1,4
15) Peugeot 505	2.512	1,0
16) Fiat Tempra	1.743	0,7
17) Fiat Duna Weekend	1.668	0,7
18) Renault Clio	1.659	0,7
19) Fiat Tipo	1.500	0,6
20) Renault 11	1.288	0,5
TOTAL	255.873	



POLEMICA

DEBATE SOBRE POLITICA INDUSTRIAL

UNA RESPUESTA DE FRENTE

(Por el Centro de Estudios Programáticos) Estamos, sin duda, frente a una paradoja. En un artículo publicado en el suplemento CASH hace dos semanas, el secretario de Industria reveló "todo" lo que hace en materia de política industrial, replicando las críticas y las propuestas formuladas por la oposición, en particular por el Frente Grande.

De acuerdo con su argumentación, los cuestionamientos serían infundados y, lo más impactante, las propuestas sólo reproducirían lo que el Gobierno ya estaría implementando. Retengamos estos dos aspectos: según el secretario, el Frente no sólo ignora la política industrial de Menem-Cavallo sino que, además, les roba las ideas. Sin embargo, y aquí está la paradoja en su defensa de la gestión oficial y en su debut como "espadachín" del ministro, Magariños se refirió a una parte menor y cosmética de la estrategia menemista de asignación de recursos.

Repasemos lo que "se olvidó". Hay, por lo menos, tres instrumentos que definen la política industrial en vigencia y que no fueron mencionados por el secretario:

- la apertura comercial y, en particular, la política arancelaria;
- el programa de privatizaciones;
- el régimen automotor.

A través del diseño de estos elementos y de sus sucesivas modificaciones, el plan Menem-Cavallo intervino decisivamente (por acción u omisión) en el proceso de inversión, en la estructura de aplicación de fondos y en las estrategias privadas. Es decir, el corazón de la política industrial menemista son esos aspectos y no el conjunto de instrumentos, de exiguo alcance y dudosa eficacia, listados por el secretario.

Más aún, los programas recopilados por Magariños para su presentación en el debate, más allá de sus contenidos específicos y su probable utilidad, no son más que respuestas inconsistentes –y en las que su jefe Cavallo cree poco y nada– a algunos de los efectos propios de las políticas principales.

En particular, la apertura comercial acompañada de un tipo de cambio relativamente bajo y los subsidios, implícitos y explícitos, del programa de privatizaciones sesgaron la inversión hacia los sectores de bienes y servicios no comercializables internacionalmente y contribuyeron, decisivamente, a la generación de un déficit comercial elevado y creciente. Al mismo tiempo, esas medidas favorecieron el proceso de concentración empresarial, premiaron las estrategias colusivas y recrearon nuevas prebendas, indujeron una degradación cualitativa del aparato industrial y agredieron especialmente al sector de PyMes, agravando la crisis de algunas economías regionales.

Aun negándolo, el Gobierno siempre supo que el déficit comercial no podía ser eterno y que, si la inversión no se orientaba hacia sectores de potencial exportador, la recesión generalizada esperaba al final del camino. Por ello, para mejorar la situación de las exportaciones Economía retocó el tipo de cambio a través de malabarismos fiscales, y para morigerar los efectos de la apertura incrementó parcialmente la tasa de estadística. También desparramó arbitrariamente algunas pocas restricciones a la importación y, para estimular la inversión, llevó a 0 el arancel para la importación de bienes de capital (que, dicho sea de paso, terminó de liquidar buena parte de lo que quedaba de esta industria a nivel nacional).

Estas medidas contradictorias con el "fundamentalismo de mercado" predominante a nivel oficial, son paliativos que no implican un rediseño de la estrategia productiva del menemismo. Tampoco sirvieron para alterar los efectos depredadores del plan económico sobre el tejido social del país ni corrigieron (y tampoco corregirán) el problema del déficit comercial. Entre los instrumentos improvisados por el equipo económico frente a esta coyuntura, debe contarse el Régimen de Especialización, que, según Magariños , es "la piedra angular" de su política industrial, y cuyos pobres resultados ya comentamos. Está claro que en el marco de una economía abierta, la especialización es una estrategia microeconómica eficaz. Sin embargo, el impacto acumulado sobre la calidad del tejido industrial –los eslabonamientos productivos que se retengan y la magnitud del valor agregado que se genere– dependerá, fundamentalmente, de la selección de sectores, líneas de producción o bienes sobre los que se asiente la especialización de las empresas.

Preocupado exclusivamente por ofrecer una constancia estadística del aumento de las exportaciones –tal como hace Magariños–, el diseño del régimen estimula un tipo de especialización comercial de baja calidad. Sería interesante, por otra parte, que el secretario evaluara también sus efectos sobre la producción y las importaciones e hiciera un seguimiento de las estrategias de las firmas beneficiadas. De este modo, podría sacarnos de dudas sobre el eventual uso del Régimen para maniobras contables con las operaciones de comercio exterior.

Por otra parte, suena poco creíble que el secretario manifieste que el Régimen de Especialización es una suerte de normativa general en la que se inscribe la política automotriz y que ésta habría sido su prototipo.

La normativa sobre el sector automotor es una típica política sectorial de negociación directa con las firmas establecidas, en la que se ha puesto en juego una cantidad diferencial de instrumentos y recursos. Marca, eso sí, el modo en el que Menem-Cavallo entienden la concertación con el poder económico: entrega anticipada de los premios, postergación y licuación de los castigos y despreocupación por objetivos de calidad y beneficios para los usuarios y de maximización de los efectos dinámicos sobre la estructura productiva.

En líneas generales, la "concertación" implícita en los pliegos de privatizaciones y en la práctica de los entes reguladores es un ejemplo de los mismos vicios y de la incapacidad y falta de voluntad del Estado menemista para defender a la sociedad. El escaso alcance y el pobre impacto de los programas listados por Magariños ya ha sido considerado en estas mismas páginas por otros contribuyentes a este debate (ver, en particular, el artículo de Manuel Herrera en la edición del 26 de setiembre).

Constituyen una parte marginal de la política de asignación de recursos del menemismo. Quizá convenga recordar aquí que, en los últimos tiempos, la Secretaría de Industria sufrió un verdadero desguace, algunos de cuyos hitos son los siguientes:

- La política comercial externa pasó a la Secretaría de Comercio e Inversión (el tándem Sánchez-Kesman).
- No tuvo participación efectiva en

LA PROPUESTA

Para evitar malas interpretaciones y tergiversaciones interesadas, vale la pena sintetizar algunos de los conceptos de la Propuesta Programática 1, específicamente en lo referido al caso de la reconversión industrial.

Para el CEP esa cuestión debe organizarse a través de Programas Específicos de Reconversión Competitiva (PERC), que se iniciarán con un diagnóstico de competitividad sobre la rama o subrama industrial en cuestión. En base a ese análisis, que determinará sobre qué productos o grupo de productos resulta conveniente y eficiente aplicar programas de reasignación de recursos para mejorar su competitividad, se irá definiendo un perfil productivo de especialización intrasectorial.

Los PERC aprobados se instrumentarán mediante un esquema contractual con entidades empresarias o grupo de empresas, sobre la base de metas cuantitativas (niveles de inversión, de empleo, exportaciones, abastecimiento, precios, entre otras) auditables externamente y con un marco temporal prefijado.

Los instrumentos fundamentales aplicables a estos programas de reconversión serán:

- Protección arancelaria efectiva.
- Incentivos tributarios.
- Líneas de financiamiento especiales.
- Asistencia tecnológica.
- Tarifas diferenciales.
- Programas de reasignación, reentrenamiento y recalificación de mano de obra.
- Apoyo oficial activo en materia de comercio exterior.

Por Jorge Schvarzer



OPCIONES TRANSPARENTES

La enfermiza preocupación por el cierre de las cuentas oficiales refleja la pesada carga de una herencia de años de descontrol presupuestario. La emisión monetaria permitía ignorar cualquier restricción de modo que el Gobierno podía gastar lo que quisiera. Ahora, el presupuesto tiene límites definidos y cuentas algo más claras gracias a la estabilidad y a la autorrestricción relativa de los gastos públicos. Controlar su monto global y la forma de financiarlo es muy importante. También lo es la distribución de los gastos, tema que todavía no parece discutirse como corresponde. Allí es donde se toman las decisiones claves, las que reflejan las opciones esenciales de la estrategia oficial. No por nada al presupuesto anual se le llamaba la "ley de leyes" en la vida nacional.

Las opciones son de toda dimensión. El presupuesto para 1995 ofrece numerosos ejemplos en letra chica para visualizar este problema. Un rubro asigna 9 millones de pesos para financiar la Comisión Nacional de Investigaciones Espaciales (CNAE), uno de los organismos claves de un programa científico técnico para el desarrollo del país. Ese monto anual equivale a lo que gasta cada hora en el mismo tema la NASA, su equivalente (!) de Estados Unidos. Una comparación más cercana diría que esa suma es inferior al rubro destinado a reparar y mejorar la quinta de Olivos, cuyas nuevas instalaciones deportivas son juzgadas indispensables para la gestión de gobierno.

El cierre de la fábrica militar de aviones de Córdoba permite que ella no figure en las cuentas aunque se trata (¿trataba?) de uno de los activos técnico-productivos decisivos de un país que se pretende desarrollado. Esa empresa está vendiendo el avión Pampa en Estados Unidos y tenía un acuerdo con su similar brasileña para una producción en conjunto de otro modelo; ambos proyectos están casi en la nada porque la fábrica está parada. Sus operaciones se suspendieron porque el presupuesto no otorgó los 25 millones de pesos requeridos para llevar a cabo la parte de fabricación local. La suma es del mismo orden que el helicóptero que acaba de comprar la presidencia para llevar a cabo actos esenciales de gobierno.

Estas anécdotas sugestivas pueden ser acompañadas de cifras más gruesas. Por ejemplo, en el presupuesto de 1995 hay un "agujero" de 1700 millones de pesos que se dejan de percibir por el traslado de aportes jubilatorios de las cajas oficiales a las AFJP privadas. Ese sacrificio de ingresos obligará a reducir gastos o a aumentar impuestos el año próximo, mientras se mantienen las jubilaciones miserables actuales. Así se resolverán algunos problemas jubilatorios a partir del año 2025. El urgente objetivo de facilitar la vida a las generaciones futuras explica esta opción que ya fue aprobada por ley.

El día que el eje de la discusión pase del equilibrio del presupuesto a la distribución del gasto va a marcar un momento de cambio estructural. La transparencia es una de las formas de iniciar las polémicas y eliminar las falacias.

POLEMICA

DEBATE SOBRE POLITICA INDUSTRIAL

UNA RESPUESTA DE FRENTE

Este suplemento promovió un debate sobre política industrial que se inició en la edición del domingo 18 con una nota escrita por el secretario de Industria, Carlos Magariños. En el número pasado se publicaron las respuestas de Manuel Herrera (ex secretario general de la UIA), Daniel Novak (consultora Cedei), Martín Hourest (asesor de Federico Storani) y de dos trabajadores del INTI. Aquí se publica un artículo elaborado por el equipo de economistas del Centro de Estudios Programáticos (el think tank de Carlos "Chacho" Alvarez) y por Enrique Martínez (colaborador de José Octavio Bordón).

(Por el Centro de Estudios Programáticos) Estamos, sin duda, frente a una paradoja. En un artículo publicado en el suplemento CASH hace dos semanas, el secretario de Industria reveló "todo" lo que hace en materia de política industrial, replicando las críticas y las propuestas formuladas por la oposición, en particular por el Frente Grande.

De acuerdo con su argumentación, los cuestionamientos serían infundados y, lo más impactante, las propuestas sólo reproducirían lo que el Gobierno ya estaría implementando. Retengamos estos dos aspectos: según el secretario, el Frente no sólo ignora la política industrial de Menem-Cavallo sino que, además, les roba las ideas. Sin embargo, y aquí está la paradoja en su defensa de la gestión oficial y en su debut como "espadachín" del ministro, Magariños se refirió a una parte menor y cosmética de la estrategia menemista de asignación de recursos.

Repasemos lo que "se olvidó". Hay, por lo menos, tres instrumentos que definen la política industrial en vigencia y que no fueron mencionados por el secretario:

- la apertura comercial y, en particular, la política arancelaria;
- el programa de privatizaciones;
- el régimen automotor.

A través del diseño de estos elementos y de sus sucesivas modificaciones, el plan Menem-Cavallo intervino decisivamente (por acción u omisión) en el proceso de inversión, en la estructura de aplicación de fondos y en las estrategias privadas. Es decir, el corazón de la política industrial menemista son esos aspectos y no el conjunto de instrumentos, de exiguo alcance y dudosa eficacia, listados por el secretario.

Más aún, los programas recopilados por Magariños para su presentación en el debate, más allá de sus contenidos específicos y su probable utilidad, no son más que respuestas inconsistentes –y en las que su jefe Cavallo cree poco y nada– a algunos de los efectos propios de las políticas principales.

En particular, la apertura comercial acompañada de un tipo de cambio relativamente bajo y los subsidios, implícitos y explícitos, del programa de privatizaciones sesgaron la inversión hacia los sectores de bienes y servicios no comercializables internacionalmente y contribuyeron, decisivamente, a la generación de un déficit comercial elevado y creciente. Al mismo tiempo, esas medidas favorecieron el proceso de concentración empresarial, premiaron las estrategias colusivas y recrearon nuevas prebendas, indujeron una degradación cualitativa del aparato industrial y agredieron especialmente al sector de PyMes, agravando la crisis de algunas economías regionales.

Aun negándolo, el Gobierno siempre supo que el déficit comercial no podía ser eterno y que, si la inversión no se orientaba hacia sectores de potencial exportador, la recesión generalizada esperaba al final del camino. Por ello, para mejorar la situación de las exportaciones Economía retocó el tipo de cambio a través de malabarismos fiscales, y para morigerar los efectos de la apertura incrementó parcialmente la tasa de estadística. También desparramó arbitrariamente algunas pocas restricciones a la importación y, para estimular la inversión, llevó a 0 el arancel para la importación de bienes de capital (que, dicho sea de paso, terminó de liquidar buena parte de lo que quedaba de esta industria a nivel nacional).

Estas medidas contradictorias con el "fundamentalismo de mercado" predominante a nivel oficial, son paliativos que no implican un rediseño de la estrategia productiva del menemismo. Tampoco sirvieron para alterar los efectos depredadores del plan económico sobre el tejido social del país ni corrigieron (y tampoco corregirán) el problema del déficit comercial. Entre los instrumentos improvisados por el equipo económico frente a esta coyuntura, debe contarse el Régimen de Especialización, que, según Magariños , es "la piedra angular" de su política industrial, y cuyos pobres resultados ya comentamos. Está claro que en el marco de una economía abierta, la especialización es una estrategia microeconómica eficaz. Sin embargo, el impacto acumulado sobre la calidad del tejido industrial –los eslabonamientos productivos que se retengan y la magnitud del valor agregado que se genere– dependerá, fundamentalmente, de la selección de sectores, líneas de producción o bienes sobre los que se asiente la especialización de las empresas.

Preocupado exclusivamente por ofrecer una constancia estadística del aumento de las exportaciones –tal como hace Magariños–, el diseño del régimen estimula un tipo de especialización comercial de baja calidad. Sería interesante, por otra parte, que el secretario evaluara también sus efectos sobre la producción y las importaciones e hiciera un seguimiento de las estrategias de las firmas beneficiadas. De este modo, podría sacarnos de dudas sobre el eventual uso del Régimen para maniobras contables con las operaciones de comercio exterior.

Por otra parte, suena poco creíble que el secretario manifieste que el Régimen de Especialización es una suerte de normativa general en la que se inscribe la política automotriz y que ésta habría sido su prototipo.

La normativa sobre el sector automotor es una típica política sectorial de negociación directa con las firmas establecidas, en la que se ha puesto en juego una cantidad diferencial de instrumentos y recursos. Marca, eso sí, el modo en el que Menem-Cavallo entienden la concertación con el poder económico: entrega anticipada de los premios, postergación y licuación de los castigos y despreocupación por objetivos de calidad y beneficios para los usuarios y de maximización de los efectos dinámicos sobre la estructura productiva.

En líneas generales, la "concertación" implícita en los pliegos de privatizaciones y en la práctica de los entes reguladores es un ejemplo de los mismos vicios y de la incapacidad y falta de voluntad del Estado menemista para defender a la sociedad. El escaso alcance y el pobre impacto de los programas listados por Magariños ya ha sido considerado en estas mismas páginas por otros contribuyentes a este debate (ver, en particular, el artículo de Manuel Herrera en la edición del 26 de setiembre).

Constituyen una parte marginal de la política de asignación de recursos del menemismo. Quizá convenga recordar aquí que, en los últimos tiempos, la Secretaría de Industria sufrió un verdadero desguace, algunos de cuyos hitos son los siguientes:

- La política comercial externa pasó a la Secretaría de Comercio e Inversión (el tándem Sánchez-Kesman).
- No tuvo participación efectiva en las negociaciones por el Mercosur.
- Se desmantelaron equipos enteros, formados por personal técnico calificado. El mejor ejemplo es lo que sucede con el INTI.
- La llamada "ventanilla Pyme" es prácticamente desconocida por los empresarios y no cuenta con recursos suficientes.
- Los "polos productivos" son poco importantes. En los decretos que les dieron vida no hay instrumentos operativos ni compromisos explícitos.
- El Fontar (línea de créditos del BID para apoyo y reconversión tecnológica) es desconocido por sus destinatarios naturales, los empresarios Pymes, y con un mecanismo operativo complejo y burocrático.

En este marco, las acciones de la Secretaría de Industria no definen los límites de la política industrial ni del debate propuesto sino, en todo caso, los del margen de maniobra y el rol del secretario Magariños.

Carlos "Chacho" Alvarez y José Octavio Bordón.

LA PROPUESTA

Para evitar malas interpretaciones y tergiversaciones interesadas, vale la pena sintetizar algunos de los conceptos de la Propuesta Programática 1, específicamente en lo referido al caso de la reconversión industrial.

Para el CEP esa cuestión debe organizarse a través de Programas Específicos de Reconversión Competitiva (PERC), que se iniciarán con un diagnóstico de competitividad sobre la rama o subrama industrial en cuestión. En base a ese análisis, que determinará sobre qué productos o grupo de productos resulta conveniente y eficiente aplicar programas de reasignación de recursos para mejorar su competitividad, se irá definiendo un perfil productivo de especialización intrasectorial.

Los PERC aprobados se instrumentarán mediante un esquema contractual con entidades empresarias o grupo de empresas, sobre la base de metas cuantitativas (niveles de inversión, de empleo, exportaciones, abastecimiento, precios, entre otras) auditables externamente y con un marco temporal prefijado.

Los instrumentos fundamentales aplicables a estos programas de reconversión serán:

- Protección arancelaria efectiva.
- Incentivos tributarios.
- Líneas de financiamiento especiales.
- Asistencia tecnológica.
- Tarifas diferenciales.
- Programas de reasignación, reentrenamiento y recalificación de mano de obra.
- Apoyo oficial activo en materia de comercio exterior.

Por Jorge Schvarzer

FALACIAS ECONOMICAS

OPCIONES TRANSPARENTES

La enfermiza preocupación por el cierre de las cuentas oficiales refleja la pesada carga de una herencia de años de descontrol presupuestario. La emisión monetaria permitía ignorar cualquier restricción de modo que el Gobierno podía gastar lo que quisiera. Ahora, el presupuesto tiene límites definidos y cuentas algo más claras gracias a la estabilidad y a la autorrestricción relativa de los gastos públicos. Controlar su monto global y la forma de financiarlo es muy importante. También lo es la distribución de los gastos, tema que todavía no parece discutirse como corresponde. Allí es donde se toman las decisiones claves, las que reflejan las opciones esenciales de la estrategia oficial. No por nada al presupuesto anual se le llamaba la "ley de leyes" en la vida nacional.

Las opciones son de toda dimensión. El presupuesto para 1995 ofrece numerosos ejemplos en letra chica para visualizar este problema. Un rubro asigna 9 millones de pesos para financiar la Comisión Nacional de Investigaciones Espaciales (CNAE), uno de los organismos claves de un programa científico técnico pará el desarrollo del país. Ese monto anual equivale a lo que gasta cada hora en el mismo tema la NASA, su equivalente (!) de Estados Unidos. Una comparación más cercana diría que esa suma es inferior al rubro destinado a reparar y mejorar la quinta de Olivos, cuyas nuevas instalaciones deportivas son juzgadas indispensables para la gestión de gobierno.

El cierre de la fábrica militar de aviones de Córdoba permite que ella no figure en las cuentas aunque se trata (¿trataba?) de uno de los activos técnico-productivos decisivos de un país que se pretende desarrollado. Esa empresa está vendiendo el avión Pampa en Estados Unidos y tenía un acuerdo con su similar brasileña para una producción en conjunto de otro modelo; ambos proyectos están casi en la nada porque la fábrica está parada. Sus operaciones se suspendieron porque el presupuesto no otorgó los 25 millones de pesos requeridos para llevar a cabo la parte de fabricación local. La suma es del mismo orden que el helicóptero que acaba de comprar la presidencia para llevar a cabo actos esenciales de gobierno.

Estas anécdotas sugestivas pueden ser acompañadas de cifras más gruesas. Por ejemplo, en el presupuesto de 1995 hay un "agujero" de 1700 millones de pesos que se dejan de percibir por el traslado de aportes jubilatorios de las cajas oficiales a las AFJP privadas. Ese sacrificio de ingresos obligará a reducir gastos o a aumentar impuestos el año próximo, mientras se mantienen las jubilaciones miserables actuales. Así se resolverán algunos problemas jubilatorios a partir del año 2025. El urgente objetivo de facilitar la vida a las generaciones futuras explica esta opción que ya fue aprobada por ley.

El día que el eje de la discusión pase del equilibrio del presupuesto a la distribución del gasto va a marcar un momento de cambio estructural. La transparencia es una de las formas de iniciar las polémicas y eliminar las falacias.

LO QUE DIJO MAGARIÑOS

✓ "Hay que evitar la confusión que generan los que proponen soluciones artificiales o mágicas, o los que creen que inventaron la pólvora proponiendo que hagamos lo que ya estamos haciendo."

✓ "Ya hay 200 empresas en el régimen de especialización, que aumentaron sus exportaciones en 137 millones de dólares en 1993 y que tienen comprometidas exportaciones incrementales por 700 millones para el período 1994-1997."

✓ "El sistema financiero no está acompañando las profundas reformas que están haciendo los industriales."

✓ "Ya se otorgaron 26.000 créditos por 1100 millones de dólares a una tasa de interés subsidiada en 4 puntos porcentuales."

✓ "Como prueba piloto, en los próximos 18 meses expertos especialmente entrenados asistirán a 500 pymes industriales a elaborar un diagnóstico y soluciones."

✓ "Funcionan 15 polos productivos con inversiones comprometidas por 150 millones de dólares y exportaciones por 200 millones para los próximos 3 años."

✓ "Se acaba de lanzar el Programa de Desarrollo de Proveedores, donde las grandes empresas entregan a las pyme participantes un producto para su desarrollo y hacen un contrato de compra por tiempo determinado, sujeto al cumplimiento de metas de tiempo de entrega, precio y calidad. Ya participan 10 grandes empresas que seleccionarán a unas 200 pyme. El Estado aportará créditos blandos y asistencia tecnológica."

✓ "El sistema Fontar –con fondos por 90 millones de dólares aportados por el BID y el Banco Nación– presta dinero para el desarrollo de nuevas tecnologías, y el dinero debe reintegrarse sólo si el proyecto resulta exitoso."

✓ "Se observa que no sólo estamos trabajando en áreas que desde la oposición se señalan como deficitarias, sino que también lo estamos haciendo sobre temas que todavía no forman parte de las novedosas propuestas presentadas con bombos y platillos."

SIN RESULTADOS CONCRETOS

(Por Enrique M. Martínez)* Ante una actitud con perfiles tan nítidos como la del secretario de Industria, que sostiene las bondades del trabajo realizado de una manera a la vez reivindicativa de lo propio y descalificadora de lo ajeno, resulta muy difícil evitar introducirse en la lógica del exponente y adoptar su marco de análisis como el único posible. Las iniciativas con cierto grado de soberbia dan ese margen de ventaja a quien las toma.

Sin embargo, bien vale la pena el esfuerzo, porque lo que importa –tanto a Magariños, como a sus críticos o a un lector común– no es tanto saber si el Gobierno tomó medidas sino saber si los resultados de esas medidas marcan el rumbo correcto.

Para esto no basta con el análisis cuantitativo. Si nos limitáramos a él, tanto Manuel Herrera, como el mismo Magariños, muestran que ningún parámetro global (exportaciones, volumen de crédito, producción) ha variado de manera significativa a consecuencia de lo hecho por la secretaría. Uno mide los resultados en términos relativos y el otro en valores absolutos, pero la conclusión objetiva es la misma: poco se ha concretado.

¿Y la dirección del largo plazo? Hay que recurrir a señales cualitativas.

La primera señal muy importante: aparte de los funcionarios nadie defiende la política industrial. Ni las centrales empresarias, ni cámara sectorial alguna consideran al régimen de especialización o al programa de desarrollo de proveedores como su punto de apoyo para el despegue. ¿Será la ingratitud propia de quienes sólo piensan en el dinero?

Hay razones un poco más técnicas. El programa de desarrollo de proveedores es sólo un largo –muy largo– texto de enumeración de propósitos interesantes, sin ninguna medida concreta impositiva o crediticia o arancelaria asociada. ¡Es una expresión de deseos!

El régimen de especialización es una herramienta muy peligrosa, más apta para el harakiri que para el crecimiento. En efecto, a cambio de compromisos de aumentar las exportaciones de ciertos bienes permite a las empresas importar con derechos muy reducidos otros bienes, que compiten en condiciones ventajosas artificiales con los producidos por otras empresas nacionales y por lo tanto introduce factores de distorsión en los mercados, que sólo pueden producir concentración, monopolios y por ende ineficiencia. Y ya lo están haciendo.

Paul Krugman, el economista hereje del Norte, que pasó por Buenos Aires sin que Cavallo se sacara fotos con él, dice muy bien: el futuro de un país depende enteramente de la evolución de su productividad. Esta a su vez depende de su capital humano y de su inversión. Quien no tome estas prioridades erra el camino.

La Argentina aún está perdiendo el tiempo en debates entre sus funcionarios más o menos agresivos o pedantes y quienes caen –caemos– en la trampa de discutir sus limitados argumentos y su puesta en escena. Ya es hora de darle rigor a la polémica. Ya es hora de priorizar la productividad. Ya es hora de vincular la productividad con sus factores determinantes: la calidad de los seres humanos que se aplican a la producción y de los medios materiales que se pone a su disposición.

Elevar masivamente la productividad requiere lo que podemos y debemos definir como una movilización nacional. Esto es así, aun cuando suene algo solemne, porque ningún país o gobierno puede tomar como un éxito que una empresa mejore su productividad a expensas de dejar en la calle a una fracción de sus operarios, que no encuentran trabajo en otra cosa. La única medida de éxito es la productividad global. Si hay empresas que se tecnifican y a la vez aumenta la desocupación, la productividad global puede estar estancada o aun disminuir. La tarea supera la mano invisible del mercado. Demanda un gobierno activo que sepa qué hacer con cada sector y cada región postergada; no para meterla en una cápsula protectora: para ayudarla a desarrollar sus aptitudes de manera óptima en el largo plazo.

Ya hay pruebas suficientes de que ésta no es la filosofía de Cavallo o de sus más o menos impetuosos seguidores y adherentes. Ya está claro que el reclamo oficial a los productores agropecuarios o industriales, para que apliquen su inteligencia y se salven de a uno, pensando que la suma nos salva a todos, está ocultando la falta de ideas en quien no puede perder la iniciativa: el Gobierno.

El futuro gobierno no podrá retocar políticas activas que hoy no existen. Deberá construirlas. Deberá hacerlo con los protagonistas: los productores y empresarios a lo largo y a lo ancho del país. Con ellos debe ser el diálogo de los próximos meses.

Con ellos se armonizarán las cadenas productivas que vinculan a los productores agropecuarios, sus proveedores de insumos, las plantas elaboradoras de sus carnes y cereales y los sistemas de comercialización externos. Con ellos se encontrará la manera de utilizar a las grandes empresas de servicios públicos como motores para el desarrollo de una red de proveedores de los bienes que necesitan comprar. Con ellos se revertirá el proceso de promoción de armadurías a que la política oficial de los últimos cuatro años ha dado lugar. Con ellos. Con los que saben.

** Miembro del equipo Programático de PAIS.*

STA

Este suplemento promovió un debate sobre política industrial que se inició en la edición del domingo 18 con una nota escrita por el secretario de Industria, Carlos Magariños. En el número pasado se publicaron las respuestas de Manuel Herrera (ex secretario general de la UIA), Daniel Novak (consultora Cedei), Martín Hourest (asesor de Federico Storani) y de dos trabajadores del INTI. Aquí se publica un artículo elaborado por el equipo de economistas del Centro de Estudios Programáticos (el think tank de Carlos "Chacho" Alvarez) y por Enrique Martínez (colaborador de José Octavio Bordón).


R. Von Essisin

Carlos "Chacho" Alvarez y José Octavio Bordón.

las negociaciones por el Mercosur.

• Se desmantelaron equipos enteros, formados por personal técnico calificado. El mejor ejemplo es lo que sucede con el INTI.

• La llamada "ventanilla Pyme" es prácticamente desconocida por los empresarios y no cuenta con recursos suficientes.

• Los "polos productivos" son poco importantes. En los decretos que les dieron vida no hay instrumentos operativos ni compromisos explícitos.

• El Fontar (línea de créditos del BID para apoyo y reconversión tecnológica) es desconocido por sus destinatarios naturales, los empresarios Pymes, y con un mecanismo operativo complejo y burocrático.

En este marco, las acciones de la Secretaría de Industria no definen los límites de la política industrial ni del debate propuesto sino, en todo caso, los del margen de maniobra y el rol del secretario Magariños.

LO QUE DIJO MAGARIÑOS

✓ "Hay que evitar la confusión que generan los que proponen soluciones artificiales o mágicas, o los que creen que inventaron la pólvora proponiendo que hagamos lo que ya estamos haciendo."

✓ "Ya hay 200 empresas en el régimen de especialización, que aumentaron sus exportaciones en 137 millones de dólares en 1993 y que tienen comprometidas exportaciones incrementales por 700 millones para el período 1994-1997."

✓ "El sistema financiero no está acompañando las profundas reformas que están haciendo los industriales."

✓ "Ya se otorgaron 26.000 créditos por 1100 millones de dólares a una tasa de interés subsidiada en 4 puntos porcentuales."

✓ "Como prueba piloto, en los próximos 18 meses expertos especialmente entrenados asistirán a 500 pymes industriales a elaborar un diagnóstico y soluciones."

✓ "Funcionan 15 polos productivos con inversiones comprometidas por 150 millones de dólares y exportaciones por 200 millones para los próximos 3 años."

✓ "Se acaba de lanzar el Programa de Desarrollo de Proveedores, donde las grandes empresas entregan a las pyme participantes un producto para su desarrollo y hacen un contrato de compra por tiempo determinado, sujeto al cumplimiento de metas de tiempo de entrega, precio y calidad. Ya participan 10 grandes empresas que seleccionarán a unas 200 pyme. El Estado aportará créditos blandos y asistencia tecnológica."

✓ "El sistema Fontar –con fondos por 90 millones de dólares aportados por el BID y el Banco Nación– presta dinero para el desarrollo de nuevas tecnologías, y el dinero debe reintegrarse sólo si el proyecto resulta exitoso."

✓ "Se observa que no sólo estamos trabajando en áreas que desde la oposición se señalan como deficitarias, sino que también lo estamos haciendo sobre temas que todavía no forman parte de las novedosas propuestas presentadas con bombos y platillos."

SIN RESULTADOS CONCRETOS

(Por Enrique M. Martínez)*

Ante una actitud con perfiles tan nítidos como la del secretario de Industria, que sostiene las bondades del trabajo realizado de una manera a la vez reivindicativa de lo propio y descalificadora de lo ajeno, resulta muy difícil evitar introducirse en la lógica del exponente y adoptar su marco de análisis como el único posible. Las iniciativas con cierto grado de soberbia dan ese margen de ventaja a quien las toma.

Sin embargo, bien vale la pena el esfuerzo, porque lo que importa –tanto a Magariños, como a sus críticos o a un lector común– no es tanto saber si el Gobierno tomó medidas sino saber si los resultados de esas medidas marcan el rumbo correcto.

Para esto no basta con el análisis cuantitativo. Si nos limitáramos a él, tanto Manuel Herrera, como el mismo Magariños, muestran que ningún parámetro global (exportaciones, volumen de crédito, producción) ha variado de manera significativa a consecuencia de lo hecho por la secretaría. Uno mide los resultados en términos relativos y el otro en valores absolutos, pero la conclusión objetiva es la misma: poco se ha concretado.

¿Y la dirección del largo plazo? Hay que recurrir a señales cualitativas.

La primera señal muy importante: aparte de los funcionarios nadie defiende la política industrial. Ni las centrales empresarias, ni cámara sectorial alguna consideran al régimen de especialización o al programa de desarrollo de proveedores como su punto de apoyo para el despegue. ¿Será la ingratitud propia de quienes sólo piensan en el dinero?

Hay razones un poco más técnicas. El programa de desarrollo de proveedores es sólo un largo –muy largo– texto de enumeración de propósitos interesantes, sin ninguna medida concreta impositiva o crediticia o arancelaria asociada. ¡Es una expresión de deseos!

El régimen de especialización es una herramienta muy peligrosa, más apta para el harakiri que para el crecimiento. En efecto, a cambio de compromisos de aumentar las exportaciones de ciertos bienes permite a las empresas importar con derechos muy reducidos otros bienes, que compiten en condiciones ventajosas artificiales con los producidos por otras empresas nacionales y por lo tanto introduce factores de distorsión en los mercados, que sólo pueden producir concentración, monopolios y por ende ineficiencia. Y ya lo están haciendo.

Paul Krugman, el economista hereje del Norte, que pasó por Buenos Aires sin que Cavallo se sacara fotos con él, dice muy bien: el futuro de un país depende enteramente de la evolución de su productividad. Esta a su vez depende de su capital humano y de su inversión. Quien no tome estas prioridades erra el camino.

La Argentina aún está perdiendo el tiempo en debates entre sus funcionarios más o menos agresivos o pedantes y quienes caen –caemos– en la trampa de discutir sus limitados argumentos y su puesta en escena. Ya es hora de darle rigor a la polémica. Ya es hora de priorizar la productividad. Ya es hora de vincular la productividad con sus factores determinantes: la calidad de los seres humanos que se aplican a la producción y de los medios materiales que se pone a su disposición.

Elevar masivamente la productividad requiere lo que podemos y debemos definir como una movilización nacional. Esto es así, aun cuando suene algo solemne, porque ningún país o gobierno puede tomar como un éxito que una empresa mejore su productividad a expensas de dejar en la calle a una fracción de sus operarios, que no encuentran trabajo en otra cosa. La única medida de éxito es la productividad global. Si hay empresas que se tecnifican y a la vez aumenta la desocupación, la productividad global puede estar estancada o aun disminuir. La tarea supera la mano invisible del mercado. Demanda un gobierno activo que sepa qué hacer con cada sector y cada región postergada; no para meterla en una cápsula protectora: para ayudarla a desarrollar sus aptitudes de manera óptima en el largo plazo.

Ya hay pruebas suficientes de que ésta no es la filosofía de Cavallo o de sus más o menos impetuosos seguidores y adherentes. Ya está claro que el reclamo oficial a los productores agropecuarios o industriales, para que apliquen su inteligencia y se salven de a uno, pensando que la suma nos salva a todos, está ocultando la falta de ideas en quien no puede perder la iniciativa: el Gobierno.

El futuro gobierno no podrá retocar políticas activas que hoy no existen. Deberá construirlas. Deberá hacerlo con los protagonistas: los productores y empresarios a lo largo y a lo ancho del país. Con ellos debe ser el diálogo de los próximos meses.

Con ellos se armonizarán las cadenas productivas que vinculan a los productores agropecuarios, sus proveedores de insumos, las plantas elaboradoras de sus carnes y cereales y los sistemas de comercialización externos. Con ellos se encontrará la manera de utilizar a las grandes empresas de servicios públicos como motores para el desarrollo de una red de proveedores de los bienes que necesitan comprar. Con ellos se revertirá el proceso de promoción de armadurías a que la política oficial de los últimos cuatro años ha dado lugar. Con ellos. Con los que saben.

** Miembro del equipo Programático de PAIS.*

FINANZAS

El Banco Central perdió tantos dólares en setiembre que el saldo neto de sus intervenciones en el mercado cambiario pasó a ser negativo en el año. Los ahorristas se escapan de los pesos y prefieren plazos fijos en dólares.

El Buen Inversor

DOLARES SON AMORES

(*Por Alfredo Zaiat*) Nunca antes durante la convertibilidad, el Banco Central había mostrado un saldo neto negativo anual de sus intervenciones en el mercado cambiario. La pérdida de reservas en setiembre dejó al tesoro de la entidad monetaria con menos dólares de los que tenía a fines de 1993. Hace algunos años esta situación hubiese intranquilizado a los financistas. Ahora, la convertibilidad actúa de sedante para aquellos que tiemblan cuando el Central vende dólares. De todos modos, sin la desesperación que hubieran manifestado en otros momentos, los banqueros empezaron a evaluar si el actual drenaje de reservas se debe a un fenómeno circunstancial de holgada liquidez o si, en cambio, se está verificando una modificación en el comportamiento de los operadores.

A nadie se le escapa que no es lo mismo que el Central venda dólares en estos momentos que cuando todos los banqueros estaban convencidos de que la fiesta financiera iba a ser eterna. Hace ocho meses la Reserva Federal (banca central estadounidense) puso fin al ciclo de tasas bajas a nivel internacional, lo que significó un punto de inflexión a la afluencia masiva de fondos del exterior a los denominados mercados emergentes, entre ellos el argentino.

Además de los menos dólares que vienen de afuera, en la plaza local se está produciendo una paulatina dolarización de las portafolios de inversión. A favor del plan juega que aún no se está registrando fuga de capitales. De todos modos, la creciente preferencia de los operadores por mantener en divisas sus saldos líquidos no es un síntoma que pueda traducirse en que ellos aún mantienen confianza ciega sobre el futuro de la actual paridad cambiaria. Este favoritismo por el dólar obedece a que no existe casi diferencial de tasas entre los depósitos en pesos y en dólares. Entonces, a rendimientos similares, la ventaja de las colocaciones en divisas es más que obvia, ya que con ellas se elimina el riesgo de depreciación del capital por una eventual alteración del tipo de cambio.

Nadie en la City habla de una inminente devaluación, pero la evolución de los depósitos totales en divisas muestra una tendencia a privilegiar en estos momentos al dólar como refugio de las inversiones a plazo: en lo que va del año esas colocaciones crecieron 18 por ciento respecto del saldo de fines de 1993, al pasar de 18.000 a casi 21.500 millones. En tanto, los depósitos en pesos aumentaron menos del 10 por ciento, trepando de 19.700 a 21.600 millones en ese mismo período.

Pero al desagregar estas últimas cifras surge la sorpresa: las colocaciones a plazo fijo en moneda doméstica disminuyeron 7 por ciento respecto de fines del año pasado. Es decir, que lentamente los inversores están utilizando las imposiciones en pesos (cuenta corriente y caja de ahorro) para financiar transacciones comerciales. En cambio, para decidir el destino del capital financiero excedente los ahorristas no están dudando –cada vez menos a medida que se acercan las elecciones presidenciales– y constituyen certificados en divisas.

INFLACION

(en porcentaje)

Setiembre 1993	0,8
Octubre	0,6
Noviembre	0,1
Diciembre	0,0
Enero 1994	0,1
Febrero	0,0
Marzo	0,1
Abril	0,2
Mayo	0,3
Junio	0,4
Julio	0,9
Agosto	0,2
Setiembre (*)	0,5

(*) Estimada

Inflación acumulada setiembre 1993 a agosto de 1994: 3,8%.

TASAS

	VIERNES 23/9 en $	VIERNES 23/9 en u$s	VIERNES 30/9 en $	VIERNES 30/9 en u$s
	% anual		% anual	
Plazo Fijo a 30 días	8,3	5,7	8,1	5,5
a 60 días	8,9	6,2	9,3	6,3
Caja de Ahorro	3,3	2,4	3,2	2,4
Call Money	5,5	3,5	6,0	4,0

NOTA: Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la tasa que reciben los pequeños y medianos ahorristas.

LOS PESOS Y LAS RESERVAS DE LA ECONOMIA

(en millones)

	en $
Cir. monet. al 29/9	11.104
Base monet. al 29/9	15.291
Depósitos al 27/9	
Cuenta Corriente	2.990
Caja de Ahorro	2.923
Plazo Fijo	5.956
	en u$s
Reservas al 23/8	
Dólares	13.690
Bónex	1.723
Oro	1.656

Nota: La circulación monetaria es el dinero que está en poder del público y en los bancos. La base monetaria son los pesos del público más los depósitos de las entidades financieras en cuenta corriente en el Banco Central. Los montos de los depósitos son una muestra realizada por el BCRA. Las reservas están contabilizadas a valor de mercado.

DOLAR

(cotización en casas de cambio)

Viernes ant.	1,0000
Lunes	1,0000
Martes	1,0020
Miércoles	1,0020
Jueves	1,0020
Viernes	1,0020
Variación en %	+ 0,2%



ACCIONES

	PRECIO (en pesos) Viernes 23/9	Viernes 30/9	VARIACION (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
Acindar	1,015	1,065	4,9	17,7	2,4
Alpargatas	0,74	0,773	4,5	4,5	- 10,6
Astra	2,23	2,25	0,9	2,7	1,4
Central Costanera	3,57	3,63	1,7	- 5,0	25,6
Celulosa	0,297	0,365	22,9	30,4	49,0
Ciadea (ex Renault)	14,80	14,65	- 1,0	0,3	- 0,9
Citicorp	5,58	5,60	0,4	- 4,6	3,9
Comercial del Plata	3,44	3,49	1,5	- 3,9	1,4
Siderca	0,74	0,743	0,4	10,9	38,3
Banco Francés	10,30	9,97	- 3,2	- 6,4	- 21,5
Banco Galicia	8,00	7,80	- 1,5	- 1,9	- 21,6
Ledesma	1,85	1,90	2,7	3,3	40,2
Molinos	9,20	9,50	3,3	1,6	7,4
Pérez Companc	5,73	5,68	- 0,9	0,5	13,6
Nobleza Piccardo	4,90	4,90	0,0	5,4	29,0
Sevel	6,75	7,05	4,4	3,7	- 10,8
Telefónica	7,00	6,90	- 1,4	- 5,2	- 4,8
Telecom	6,82	6,68	- 2,1	- 8,5	6,4
YPF	25,27	25,15	- 0,5	- 3,3	- 0,6
INDICE MERVAL	600,32	604,55	0,7	0,2	3,9
PROMEDIO BURSATIL	–	–	**- 0,3**	**- 3,5**	**- 0,4**



ME JUEGO

ROBERTO PICOZZI
Encargado de Inversiones del Fondo Común NUMANCIA

–¿Por qué el Banco Central están vendiendo dólares en cantidad?

–No me preocupa que el Central se desprenda de dólares. Si bien son ventas importantes, en el mercado no se percibe preocupación ni nadie habla de corrida cambiaria. Todo se explica por una cuestión de niveles de tasas de interés. En estos momentos la tasa está baja, entonces los inversores compran dólares. Si en las próximas semanas sube la tasa, se desprenderán de divisas. No pienso que las ventas de dólares del Central signifiquen el inicio de una tendencia a la dolarización de los portafolios de inversión.

–¿Piensa que la crisis mexicana por el asesinato de uno de los principales políticos del partido gobernante afectará al mercado local?

–Es evidente que el atentado no beneficia a los mercados emergentes en su conjunto. Pero habrá que observar si a partir de ese acontecimiento político los fondos del exterior empiezan a asumir posiciones más selectivas en Latinoamérica. Si se verifica ese cambio, la plaza local puede salir favorecida.

–¿Cuál es la perspectiva del mercado bursátil?

–Las tasas de retorno de los títulos públicos son atractivas. No me animaría a decir que los bonos están subvaluados pero tienen una perspectiva de suba interesante en el corto plazo. Con respecto a las acciones, soy optimista en cuanto a su evolución. De todos modos, vale aclarar que pienso que hay que ser muy selectivo. El mercado ya no subirá o bajará en forma generalizada.

–¿En qué nivel se ubicará el índice de acciones líderes MerVal a fin de año (el viernes terminó a 604,5 puntos)?

–No me animo a pronosticar un valor exacto. Pero estoy seguro de que se ubicará de 10 a 15 por ciento por encima del último cierre.

–¿Qué están haciendo los inversores extranjeros?

–Han asumido una posición cautelosa. No observo que estén participando activamente en el recinto. Están en una política de esperar y ver qué sucede en el mercado.

–¿El resultado del plebiscito de la provincia de Buenos Aires influirá en el recinto?

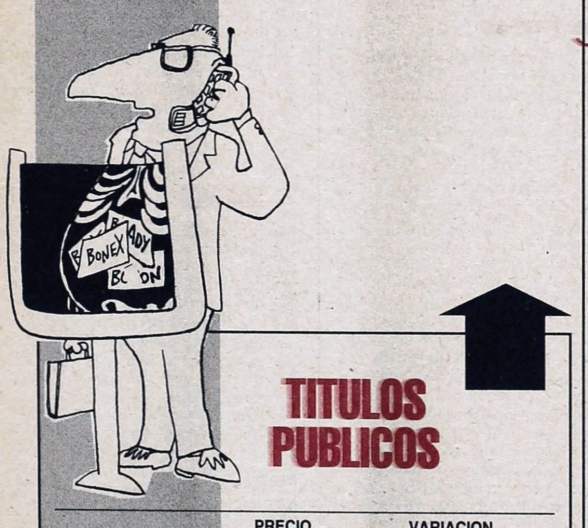
–Sí. El mercado ya ha descontado el triunfo de Eduardo Duhalde. De esta forma se despejará el horizonte político-económico, ya que se ha de confirmar que no se modificará el actual rumbo económico.

–¿Cómo armaría una cartera de inversión?

–Para un ahorrista de riesgo medio y con un capital de 20 mil pesos, colocaría un 30 por ciento en el Fondo Común de Inversiones Numancia, un 20 en plazo fijo en pesos, un 30 en Bocon I y II en dólares y un 20 por ciento en Bic V.

–¿Se juega a afirmar que no habrá devaluación después de las elecciones presidenciales?

–Sí.

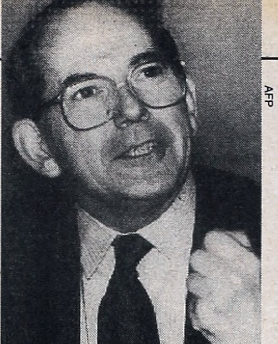


TITULOS PUBLICOS

	PRECIO		VARIACION (en porcentaje)		
	Viernes 23/9	Viernes 30/9	Semanal	Mensual	Anual
Bocon I en pesos	72,25	73,75	2,1	8,5	- 25,1
Bocon I en dólares	86,90	87,40	0,6	1,6	10,1
Bocon II en pesos	53,50	54,20	1,3	8,4	- 32,3
Bocon II en dólares	71,80	72,80	1,4	2,8	15,6
Bónex en dólares					
Serie 1984	100,80	101,04	0,2	1,2	4,5
Serie 1987	96,13	96,00	- 0,1	0,6	4,6
Serie 1989	95,00	95,40	0,4	1,9	5,2
Brady en u$s					
Descuento	72,00	71,50	- 0,7	- 2,6	- 17,0
Par	50,00	49,875	- 0,3	- 5,5	- 27,5
FRB	76,25	76,25	0,0	0,2	- 13,4

Los precios son por la lámina al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.

MUNDO





AFP

Titulares del FMI, Michel Camdessus, y del BM, Lewis Preston.

Piden cambios al FMI y al BM

EL AJUSTE EMPIEZA POR CASA

Esta semana en Madrid, durante la asamblea conjunta del Fondo Monetario y el Banco Mundial, se debatirán los reclamos de reorientación de ambas instituciones. Los cuestionamientos responden a las nuevas condiciones financieras globales pero también apuntan al exceso de personal y la duplicación de funciones.

(Por Daniel Víctor Sosa) El Banco Mundial debe mejorar su eficiencia general, racionalizar actividades y reducir considerablemente su personal y a la vez mudar su papel de financista a consejero estudiando la posibilidad de cobrar por sus servicios. En tanto, el Fondo Monetario Internacional tiene que concentrarse en la administración del sistema monetario global. Esas son algunas de las recomendaciones realizadas en el caso del BM por su presidente, Lewis Preston, y en el del FMI por una comisión encabezada por Paul Volcker, el jefe de la Reserva Federal de Estados Unidos en los tiempos de Ronald Reagan. Los consejos críticos hacia ambas instituciones son parte de las revisiones formuladas con motivo del 50º aniversario de Bretton Woods y serán debatidas esta semana en Madrid durante la asamblea conjunta correspondiente al otoño boreal.

Los cuestionamientos crecientes a la tarea de ambos organismos dieron lugar en la última reunión del Grupo de los Siete a un pedido de reorientación del rumbo para adaptarse a las nuevas necesidades internacionales. Pero también reflejaron los resquemores por la falta de ajuste en las propias usinas de las políticas restrictivas, promovidas con ahínco particularmente en el Tercer Mundo.

En lo que respecta al BM, por ejemplo, la expansión fue acelerada en los últimos años. Existen hoy cerca de 11 mil personas en la nómina, comparadas con las 8 mil de 1989 y las 7 mil de 1984. Los profesionales de nivel más elevado son ahora 6039, incluidos 1291 consultores, una suba de un tercio en cinco años y más del 50 por ciento en una década. Desde 1991, cuando asumió Preston tras 40 años en el neoyorquino J. P. Morgan, el presupuesto administrativo del banco creció en 44 por ciento; a 1400 millones de dólares, y los costos de personal se incrementaron en 43 por ciento (a 876 millones).

Los burócratas de la institución se defienden con dos sólidos argumentos: 1) la necesidad de enfrentar el desafío histórico presentado por la transición al capitalismo en Europa Oriental y la ex Unión Soviética, sin hacer cortas en otras áreas para no diluir la asistencia al resto del mundo en desarrollo; y 2) la creación de nuevas vicepresidencias para cubrir áreas en las que se busca un mayor desempeño futuro, como el medio ambiente, el desarrollo del sector privado y de recursos humanos ensalud y educación. Por cierto, el banco emplea ahora a 200 peritos en temas ecológicos frente a un puñado a fines de los ochenta, mientras el financiamiento para desarrollar profesionales representa ahora el 17 por ciento del total de los préstamos; comparados con 5 por ciento un decenio atrás.

En cuanto a las operaciones crediticias del BM, Preston admitió que en el futuro habrá que intervenir con criterios más selectivos y tornarse más eficientes. Sería errado –dijo recientemente– continuar prestando a países que podrían fácilmente obtener capital de fuentes privadas. Desde 1989 los flujos de los bancos comerciales a los países en desarrollo se cuadruplicaron hasta totalizar 120 mil millones de dólares, frente a 20 mil del Banco Mundial. Y si bien la mayor parte del capital está siendo absorbida por cerca de 20 países con las mejores perspectivas, Preston cifró esperanzas en que ocurra un número expresivo de "graduaciones" en América latina. Es decir, que varios prestatarios se tornen suficientemente ricos como para dejar de demandar ayuda.

Queda luego la presión por incrementar las operaciones de respaldo al sector privado, particularmente a través de la Corporación Financiera Internacional (CFI). En este sentido los problemas surgen porque el BM no puede transferir recursos directamente porque tiene accionistas diferentes. De cualquier modo, la CFI posee capital suficiente para ampliar sus inversiones en 12 por ciento cada año hasta el 2005. Una expansión más acelerada sería imprudente, dice Preston.

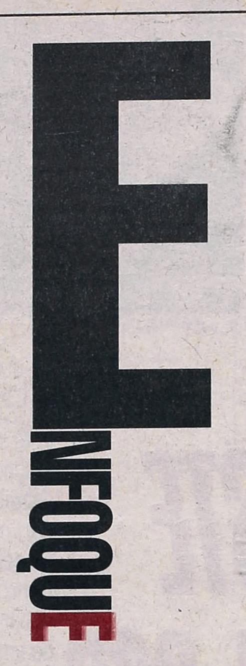
En cuanto al Fondo Monetario la comisión liderada por Volcker consideró que debería desempeñar su papel principal en la coordinación de estrategias macroeconómicas y en el desarrollo e implementación del nuevo sistema propuesto de franjas de cambio flexibles. En contrapartida a la ampliación de sus funciones de administrador monetario global, el organismo manejado por Michel Camdessus abandonaría gran parte de su actuación en los países en desarrollo y en las economías antes planificadas centralmente. De ese modo evitaría una duplicación de funciones con el BM.

En un análisis del personal de ambas instituciones la comisión argumentó que una nítida división del personal sólo será posible si el Fondo deja de implementar programas independientes en los países en desarrollo más pobres y en vez de eso se concentra en la provisión de insumos macroeconómicos a los programas dirigidos por el Banco Mundial. Eso acarrearía una gran transformación en la actual política del FMI, que recientemente expandió sus programas de préstamo en condiciones privilegiadas a los países más pobres.

PERIPLO

TAILANDIA. Al lanzar una campaña con la finalidad de canalizar más dinero a la educación, el ministro de Finanzas tailandés Tarrin Nimmanahaeminda dijo: "Hemos hablado sobre la desaparición de nuestra mano de obra barata y el agotamiento de nuestros recursos naturales. ¿Entonces qué nos queda? Apenas recursos humanos". Las autoridades del país –uno de los nuevos *tigres*– exhortan constantemente a la población a estudiar con ahínco y se lamentan por la debilidad de la base tecnológica nacional. En rigor, las grandes compañías solicitan cada vez más trabajadores con instrucción secundaria y sólo un tercio de los jóvenes alcanza ese nivel. Otro dato sobre las carencias educativas: en 1990 uno de cada diez doctorados en Ciencias Naturales e Ingeniería obtenidos en universidades de Estados Unidos era de estudiantes de Taiwán, Corea del Sur o China. Tailandia no figura en la lista.

MALASIA. Aunque el Centro de Capacitación de Personal de Penang, una asociación entre el Estado y los empresarios, es frecuentemente citado como modelo exitoso de entrenamiento vocacional, un estudio del Banco Mundial formuló críticas en materia educativa. La fama de las universidades malayas no es buena y muchos alumnos formados en ellas fueron ubicados en empleos poco productivos en el sector público. "En todos los niveles la tendencia es clara –advirtió el BM–; Malasia gasta más en educación que países como Corea y Taiwán, consiguiendo resultados relativamente menores." Un punto a favor según los autores del estudio es que el gobierno está dejando de lado la promoción de la lengua malaya en favor del inglés.



*(Por Alejandro Morduchowicz *)* A lo largo de estos años, la necesidad del equilibrio presupuestario exigido por la Convertibilidad fue cubriéndose, por el lado de los ingresos, con la reducción de la evasión tributaria, la venta de activos estatales, la emisión de títulos y la quita de un 15 por ciento de la masa coparticipable para el financiamiento de los gastos de Seguridad Social. Estos fueron algunos de los principales caminos utilizados por el Ministerio de Economía para aumentar los recursos públicos que permitieron cerrar sin mayores conflictos la brecha fiscal.

De modo similar a los anteriores en esta época del año, se ha vuelto a plantear el problema del cierre de las cuentas para el ejercicio siguiente. La estrategia planteada para 1995 se basa en la profundización de las mejoras en la administración tributaria para reducir, aun más, la evasión; pero esta vez, el énfasis estará puesto en los aportes y contribuciones previsionales. Para el año que viene las autoridades esperan poder incorporar dos millones de aportantes adicionales a los actuales.

Las mayores necesidades se originan en el aumento de las partidas para el pago de mayores compromisos externos, la reestructuración del servicio militar, el cumplimiento de la Ley Federal de Educación y los menores recursos por la pérdida de aportes previsionales. La imprecisión de la información oficial correspondiente al presente ejercicio y las compensaciones entre los mayores y menores recursos y los incrementos y ahorros en los gastos del proyecto de presupuesto para 1995 dificultan la posibilidad de señalar con exactitud la cuantía de las *verdaderas* necesidades de ingresos fiscales; en otras palabras, no se conoce a ciencia cierta la diferencia entre las metas de recaudación y las que efectivamente se podrán cumplir. Sin embargo, el rango de esas necesidades estaría oscilando entre los 1500 y 3000 millones de pesos.

Ahora bien, la elaboración de las proyecciones presupuestarias considera, entre otros aspectos, la evolución de las principales variables macroeconómicas tales como el Producto Bruto Interno, la tasa de inflación, los salarios, el tipo de cambio y las exportaciones e importaciones. Aun más, el realismo de las hipótesis que se utilizan para la determinación de esas variables fiscales permite evaluar, en gran medida, la validez de la programación presupuestaria.

Es interesante notar la ausencia recurrente de uno de los tres aspectos esenciales que aborda la macroeconomía: la tasa de desempleo. La indiferencia oficial en el marco del presupuesto no es inocua y señala la tendencia por parte de las autoridades a considerar como *dato del modelo* la creciente desocupación.

Claro está que la resolución del problema no es sencilla: en definitiva, la nuestra debe ser una de las pocas –si no la única– economía del mundo en la que no se satisface la llamada Ley de Okun, según la cual hay una relación inversa entre la tasa de desempleo y el crecimiento.

Si el equipo económico reasignara parte de los recursos temporales y humanos que utiliza para lograr el equilibrio presupuestario hacia la búsqueda de soluciones al problema del desempleo, percibiría, probablemente, que resolviendo este último contribuiría a aliviar el primero.

Unos pocos cálculos muestran que si la totalidad de desocupados urbanos (poco más de 1.300.000 personas) encontrasen trabajo al salario promedio de la economía ($ 700), los ingresos fiscales se incrementarían en algo más de 3000 millones de pesos. Esto surge de aplicar a la anualización de ese ingreso, deducidas las contribuciones personales, la tasa del IVA (suponemos que no ahorran) y el porcentaje promedio de aportes patronales luego de su reducción (alrededor del 10 por ciento). Como se observa, optamos por ser conservadores ya que: 1º) suponemos que todos los nuevos empleados se inscriben en la jubilación privada con lo cual no hay mayores recursos públicos por la vía de las contribuciones personales y 2º) consideramos el impacto sobre sólo dos de los tributos existentes.

A los efectos de una estimación más realista, incorporamos en los cálculos la hipótesis de la *tasa natural de desempleo*, cuyo piso es difícil de perforar sin generar presiones inflacionarias, etc. Dada la carencia de estimaciones, en base a la información de la última década, la supusimos de alrededor de un 5,5 por ciento (la mitad de la tasa de desocupación actual). El mismo procedimiento nos conduce a una recaudación para el fisco de poco más de 1500 millones de pesos.

Independientemente de la coincidencia de los resultados con las necesidades fiscales apuntadas y, más allá de cualquier número que tienda a objetar el argumento por voluntarista, nuestra intención es reparar en que la solución al problema ocupacional no sólo genera beneficios sociales y económicos (en nuestro segundo cálculo, el Producto crecería más de dos puntos en términos reales). Incorporar esa variable dentro del modelo, y no continuar considerándola como exógena, contribuiría a que los dos actores involucrados –gobierno y sociedad– alivien lo que cada uno considera sus principales preocupaciones.

** Economista del Centro de Estudios Bonaerense.*

BANCO DE DATOS

ATANOR

La petroquímica del grupo Bunge & Born registró una mejora sustancial en sus resultados: en el último trimestre ganó 1,7 millones de pesos, aumentando así considerablemente desde los 143 mil pesos del período anterior. El panorama es más alentador para Atanor teniendo en cuenta que en el balance del año pasado su cuadro de resultados arrojaban quebrantos. Para revertir esa situación, además de encarar un profundo proceso de reestructuración productiva, Atanor aumentó sus ventas al tiempo que su margen bruto pasó de 19,7 a 24,7 por ciento en los últimos doce meses. Por otro lado, y como parte de su reorganización comercial, luego de algo más de un año de negociaciones Atanor firmó un acuerdo de suministros de herbicidas a la filial brasileña de la multinacional estadounidense Dow Elanco. Este contrato, por un plazo de cinco años prorrogables anualmente a su vencimiento, le significará a Atanor una facturación adicional de unos 8 millones de dólares anuales.

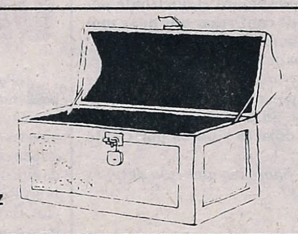
MERCURIO

A principios de 1993, siguiendo a sus colegas Piano y Baires, Jack Benadón, dueño de la casa de cambio Mercurio, quiso tener también su propio banco. Como en esos momentos conseguir la habilitación del Banco Central no era tarea fácil, tuvo que desembolsar un millón de dólares para quedarse con la patente del Banco Inversora, cuyo principal accionista era Daniel Cardoni, socio del Banco Medefin. Casi dos años pasaron desde esa operación de compra para que Benadón pueda estrenar traje de banquero: con la correspondiente autorización del Banco Central mañana empezará a funcionar el Banco Mercurio.

SEGUROS

Los rubros vehículos automotores y accidentes de trabajos son los que concentraron casi la totalidad de los juicios registrados en las compañías aseguradoras. En el primer trimestre de este año se acumularon 126.731 juicios, lo que representó un aumento de 0,7 por ciento respecto al período anterior. El ramo de vehículos automotores concentró el 48,7 por ciento del total, mientras que accidentes de trabajo, 45,3 por ciento. Además de esos dos sectores, los rubros vida colectivo y responsabilidad civil, con 2,4 y 1,4 por ciento, respectivamente, son los más importantes en los juicios que involucran a las compañías de seguros.

EL BAUL DE MANUEL



Por M. Fernández López

Cuidar la línea

"La posibilidad de un desarrollo regresivo no constituye una hipótesis académica, sino un riesgo real que debe evitarse." (Julio H. G. Olivera)

Charles Booth (1840-1916) fue *empresario naviero*. Le era, pues, familiar la línea que en los buques separa la parte sumergida del casco de la que no lo está: la *línea de flotación*. Si el mar fue su medio de vida, su vocación fue la investigación sociológica. A ella entregó tiempo y dinero. Reunió sus resultados en *Vida y trabajo del pueblo en Londres* (1892), donde mostraba "la relación numérica que guardan la pobreza, miseria y depravación con los ingresos regulares y el confort relativo", y describía "las condiciones generales en que vive cada clase", con una serie de mapas calle por calle. Pensaba a la sociedad como un conjunto de sumergidos -expuestos a constantes privaciones– y otro de no sumergidos que disfrutaba de seguridad y confort. Los separaba la *"línea de pobreza"*. "Mi *pobre* lucha por obtener lo necesario para vivir, pero zafa; en tanto el *muy pobre* vive siempre en estado de carencia." El 30 por ciento de la población de Londres estaba *"debajo de la línea de pobreza"*. Sin embargo, en esa época, con un tercio de sumergidos, Inglaterra acumulaba capital. "Esas vastas acumulaciones fueron posibles por la *desigualdad* en la distribución de la riqueza" (Keynes). Hoy en la Argentina aparece la cifra de Booth, y a la vez se proclama la mayor tasa de crecimiento de Occidente. Tras reunirse con los obispos, el ministro de Economía sostuvo que "el porcentaje de hogares por *debajo de la línea de pobreza* sigue descendiendo y se ubica en niveles menores al 12 por ciento en el área metropolitana, contra el 33 por ciento durante la época de la hiperinflación". ¿Y a nivel país? Acaso estemos entre ambas cifras, entre el 20 y el 30. O sea, 7-9 millones. ¿Ponemos 8?: son 10.000 transbordadores como el que el 27/9/94 mandó al fondo del mar a 800 personas, o a las víctimas de 5000 Titanics. ¿Es esto inevitable en un país que, según Perón, iba a estar a la delantera por sus reservas de alimentos y energía? ¿Tiene sentido un modelo que lleva al país a situaciones no deseadas, *discriminando* en la sociedad a los pobres al no permitirles adquirir lo mínimo para vivir y que hace pagar con tantas víctimas la acumulación de capital?

Una de terror

Un impuesto *siempre* molesta. Se trata de que moleste lo menos posible. Adam Smith redujo a 4 los requisitos de un sistema tributario: *igualdad, certeza, oportunidad y economía*. El impuesto "debería ser cierto, no arbitrario. Si no es así, cada persona sujeta al impuesto queda a merced del recaudador, que o puede recargar el impuesto del contribuyente que lemoleste, o arrancarle, por *terror* a tal recargo, algún regalo o coima". Hoy día la Municipalidad siembra el terror con reclamos de deudas viejas y amenazas de juicios. Ausente el Estado nacional acuciado por su propia necesidad de ingresos para atender el pago de la deuda externa y a los jubilados, apela al recurso –legal, pero inoportuno– de intimar a pagar impuestos presuntamente adeudados de años anteriores. Pide se le ayude mostrando las facturas anteriores pagas. Con lo cual se invierte lo dispuesto por el Congreso en el artículo 31 de la Ley de Defensa del Consumidor, que en caso de duda obliga a la empresa o entidad pública a demostrar la falta de pago, y no al consumidor o usuario o contribuyente. También se violan todos los axiomas sobre el impuesto: falta de *economía*, por el tiempo que se hace perder al contribuyente en colas y trámites; falta de *certeza*, porque traslada al contribuyente la determinación del monto adeudado; y falta de *oportunidad*, porque en este momento la gente tiene bajo poder adquisitivo, como lo demuestra la disminución de ventas en todo tipo de comercios.

Por cierto que las cuentas fiscales de la Nación están en amarillo: la supresión de aportes jubilatorios patronales, el desempleo y la caída de ventas ayuda a ello; que la ciudad de Buenos Aires es distrito difícil para el oficialismo; que el nuevo intendente debe cambiarle la cara a la ciudad para que ésta no vea con recelo a un cuarto intendente justicialista; y que el tiempo es corto y no da para cobrar cuando a la gente le convenga, o a quien realmente adeude. Pero la cuerda no se puede tensar sin límite. En su visita a Boston, el Presidente debió recordar que en esa ciudad ocurrió la rebelión que llevó a cortar lazos con Inglaterra, por pretender ésta cobrar impuestos considerados arbitrarios por sus súbditos americanos.